CASH

Suplemento económico de Página/12

Domingo 12 de junio de 1994

Año 5 - N° 216

- Los inversores extranjeros tienen en cartera 11.700 millones de dólares en acciones y títulos, de los cuales 6300 millones son estadounidenses
- Los extranjeros controlan 6500 millones en acciones, que representan el 60 por ciento de los papeles disponibles para la compra. De ese monto, más de la mitad está en manos de norteamericanos.
- Escasa presencia de japoneses
- Reportaje al presidente de Baring en Argentina

Los inversores estadounidenses dominan la Bolsa

LA ESTRELLA 51



BOLSA

PRODUCCION DE
Alfredo Zaiat

Definen tendencias y marcan el ritmo de los negocios en el recinto. Los operadores locales parecen bebés de pecho que se limitan a observarlos para luego imitar sus estrategias. Domingo Cavallo los necesitó para que compren gran parte de los paquetes de acciones de Telefónica, Telecom, YPF, las centrales Puerto y Costanera, y las transportadoras de gas del Sur y del Norte. Hasta hace poco se exageraba su presencia en la rueda, pero ahora nadie ignora que son los nuevos dueños de la Bolsa. Los inversores extranjeros fueron asumiendo en los últimos tres años posiciones cada vez más relevantes en la plaza local, acumulando a fin de año la friolera de 11.700 millones de dólares de acciones y de bonos de empresas argentinas. De ese total, 6470 millones están en acciones, lo que representa nada menos que el 60 por ciento de los papeles empresarios que están disponibles en el recinto. Más de la mitad de esas inversiones han sido realizadas por Fondos de Estados Unidos. Del resto sobresale la inglesa Baring Securities, el principal *broker* que opera en el recinto y que acumuló en lo que va del año transacciones equivalentes al 6 por ciento del volumen de negocios.

En los primeros cinco meses de este año la compañía inglesa compró para sus clientes (fondos de inversión institucionales) mediante operaciones en bloque el 10,3 por ciento del capital de Ciadea (ex Renault); el 4,5 de Angel Estrada; el 1,5 de Banco Francés y el 0,5 por ciento de Banco del Sud. "Antes de empezar a recomendar papeles, a mediados de 1991 trabajamos durante 6 meses para elaborar un libro sobre la historia política y económica de la Argentina y sobre su mercado de capitales. Esto demuestra que no tenemos una actitud especulativa, como sí pueden asumir otros brokers del exterior", explicó Eduardo Tapia, presidente de Baring Securities Argentina (ver aparte).

Respecto de la presencia de operadores extranjeros, la Comisión Nacional de Valores preparó un trabajo sobre "Inversiones financieras de no Residentes en la Argentina", que detalla el origen y el destino de esas colocaciones. De los 11.700 millones de dólares estimados en ese informe, los títulos públicos se llevaron 5000 millones, las acciones 6470 y las Obligaciones Negociables 230 millones de dólares (ver cuadro). Estas inversiones se canalizaron a través de la plaza local. Pero resulta evidente que la presencia de los fondos extranjeros en compañías argentinas es sustancialmente superior, ya que en el trabajo realizado por el subgerente de Estudios Económicos de la CNV, Guillermo Corzo, se estimó solamente las posiciones que tienen en el Mercado Abierto Electrónico y en la Bolsa de Comercio, sin incluir las tenencias de bonos en manos de los bancos acreedores, ni las ON que se colocaron en el exterior, ni las acciones que se transan en la Bolsa de Nueva York.

FUGAS

Pese a esa limitación, el informe de la CNV ha sido la primera aproximación para cuantificar las inversiones que realizaron los fondos del exterior en el mercado local. A mediados de 1992, en una conferencia sobre Mercados Emergentes organizada por el Banco Mundial en Washington, los técnicos del organismo financiero internacional se quejaron por la ausencia de estadísticas sobre inversión extranjera en la Argentina. La CNV asumió esa tarea: elaboró un formulario que fue enviado a todos los bancos, compañías financieras y agentes de Bolsa solicitando el detalle de los saldos de las cuentas de los clientes no residentes. Luego de esta experiencia, el organismo de contralor del Mercado de Valores emitirá próximamente una resolución que obligará a todos los operadores a suministrar esa información cada trimestre.

No es secreto en la city que una parte importante del dinero del exterior que inundó el recinto es en realidad fondos fugados de residentes locales que decidieron repatriarlo a través de sociedades afincadas en paraísos fiscales, como Islas Cayman o Barbados. En la Comisión sostienen que es imposible calcular el capital supuestamente extranjero correspondiente a argentinos, aunque piensan que por lo menos es la mitad.

Además de Baring, sobresalen en la plaza de acciones los brokers Salomon Brothers –a través de Merchant Bankers Asociados–, First Boston, Bearn Stearns y el Banco General de Negocios –que tiene una importante cartera de clientes del exterior–. En ese lote de elite también participa -aunque no sea ni broker ni banco de inversión– el multimillonario George Soros, que a través de sus representantes locales en IRSA tiene un activo papel en el recinto.

"Estimo que en el primer trimestre de este año los no residentes mantuvieron sus saldos, pero creo que en el segundo se ha registrado un descenso por la caída de las cotizaciones y por la liquidación de carteras", señaló Corzo a CASH.

De la muestra elaborada por el técnico de la Comisión se deduce que durante 1993 los operadores del exterior incrementaron en 6100 millones su presencia en el mercado local hasta alcanzar los 11.700 millones, destacándose los estadounidenses con el 50 por ciento de esas colocaciones. No deja de llamar la atención la participación de inversores de Africa, que no sólo provienen de Sudáfrica sino que también en el listado que está en poder de la CNV figura un fondo radicado en Kenia. Por su parte, los japoneses confirman su fama de conservadores y sólo intervienen en la plaza de títulos públicos.

Los inversores del exterior coinciden en que para ellos el mercado argentino es el más simple de operar entre los denominados emergentes, ya que aquí no existen limitaciones de ningún tipo. Hace algunos años estaba en vigencia una regulación que no permitía a los fondos de afuera asumir más del 2 por ciento de una compañía o poseer más de 2 millones de dólares en acciones de una misma empresa. Pero, a mediados de 1991 se eliminó por decreto la discriminación al capital extranjero, suprimiendo el impuesto a la ganancia de esas colocaciones, e igualándolo al local en todo sentido.

CAUSAS

Entre los aspectos que alentaron a los fondos a incursionar en la Bolsa argentina se destacan:

- No necesitan obtener permiso previo para realizar sus inversiones.
- Pueden repatriar sus inversiones así como transferir sus ganancias de capital sin limitaciones.
- No existen restricciones cambiarias y los dividendos no están alcanzados impositivamente.

Este régimen ultraliberal fue uno de los pilares de la estrategia de Cavallo para atraer a inversores del exterior, ya que el ingreso de capitales resultó una pieza clave para sostener la convertibilidad. Las colocaciones en mercados internacionales de Telefónica, Telecom e YPF, entre otras, permitieron acercar importantes recursos al fisco. Como esas joyas se están acabando, el ministro ha programado una serie de viajes al exterior –la semana pasada estuvo en Londres con importantes *fund managers*– para alentar a fondos institucionales a que sigan invirtiendo en empresas argentinas, y también para relativizar los temores por el crecien-

EVOLUCION DE INVERSIONES FINANCIERAS EXTRANJERAS

EN MILLONES DE U$S

(fin de)	TOTAL INVERTIDO POR EXTRANJEROS	TITULOS PUBLICOS	ACCIONES	DEUDA PRIVADA
IV TRIM. 92	5.800	2.580	3.060	160
I TRIM. 93	6.200	2.750	3.250	200
II TRIM. 93	8.200	4.300	3.530	370
III TRIM. 93	9.990	4.990	4.640	360
IV TRIM. 93	11.700	5.000	6.470	230

Fuente: Comisión Nacional de Valores.

ORIGEN DE INVERSIONES FINANCIERAS EXTRANJERAS

(A diciembre de 1993, en millones de U$S)

	TOTAL INVERTIDO	TITULOS PUBLICOS	ACCIONES	DEUDA PRIVADA
MONTO TOTAL	11.700,0	5.000,0	6.470,0	230,0
-Total EE.UU.	6.289,0	2.677,0	3.523,0	89,0
-Total Mercosur	983,0	479,0	460,0	44,0
-Total Chile	77,2	6,0	71,0	0,2
-Otros países América	1.130,0	425,0	627,2	77,8
-Total España+Italia	16,3	7,0	9,0	0,3
-Otros países Europa	2.735,7	965,0	1.752,0	18,7
-Japón	438,0	435,0	3,0	0,0
-Otros países Asia	6,6	6,0	0,6	0,0
-Oceanía	24,0	0,0	24,00,2	0,0
-Africa	0,2	0,0		0,0

Fuente: Comisión Nacional de Valores.

te déficit comercial y alejar los fantasmas de una eventual devaluación.

El objetivo principal de Cavallo apunta a retener el interés que hasta el momento demostraron por la plaza local los inversores del exterior. Pero no sólo para seguir acercando recursos, sino fundamentalmente para que no los retiren en respuesta a la incertidumbre financiera-bursátil quese está viviendo en los mercados internacionales a raíz de la suba de la tasa de interés estadounidense.

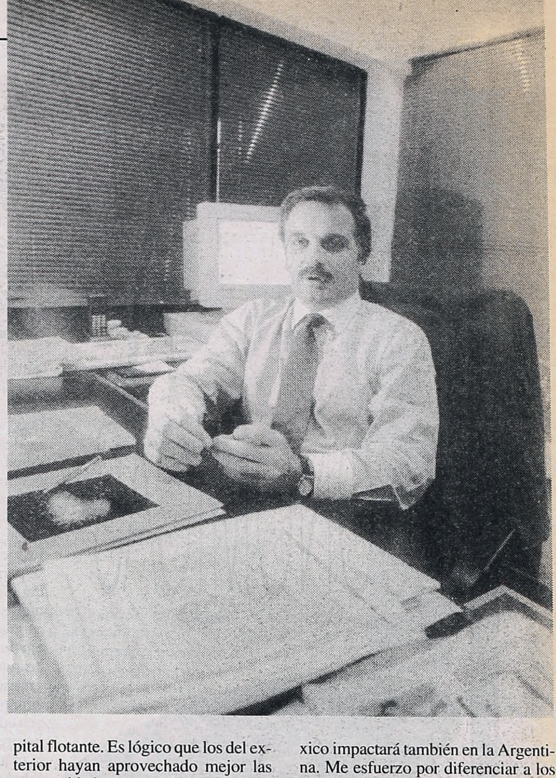
Nadie se quiere imaginar qué puede suceder en el recinto si se produce una fuga repentina de los operadores extranjeros. Basta con tener en cuenta los siguientes datos:

- La capitalización bursátil de las empresas líderes –o sea, el valor de mercado de las principales cotizantes–, que representa el 80 por ciento de la plaza, era a fin de año 35.900 millones de dólares.
- Sólo tres empresas (Telefónica, Telecom e YPF) tienen una capitalización en conjunto de 21.900 millones –el 60 por ciento del total de las líderes–.
- En esas tres compañías los extranjeros tienen una presencia descollante.
- Los especialistas estiman que el *free flot* (las acciones disponibles en el recinto que no están en manos de los grupos de control) es en promedio el 30 por ciento, es decir que en la rueda existe la posibilidad de negociar libremente acciones por alrededor de 10.800 millones de dólares.
- De acuerdo con el relevamiento de la CNV, los fondos del exterior tienen 6470 millones de dólares en acciones.

Por lo tanto, de estos números surge que los brokers e inversores del exterior poseen en sus carteras nada menos que el 60 por ciento de las acciones que se transan fluidamente en la rueda.

Reportaje a Eduardo Tapia, de Baring

"EL PARAGUAS POLITICO ARGENTINO ES MAS ATRACTIVO QUE EL MEXICANO"



Eduardo Tapia no tiene la apariencia de un financista. Habla pausado, cuidando cada una de sus frases y mantiene un exagerado perfil bajo. Tiene 35 años y se graduó de licenciado en Ciencias Exactas con orientación geológica. Su tesis se refirió a la cuenca del noroeste. En la City se ganó el respeto de los operadores trabajando en el Banco Mildesa, desde donde aconsejaba a varios fondos extranjeros, entre ellos Templeton. En octubre de 1991 la Baring lo convocó para abrir la filial argentina, y desde entonces ha llevado a la compañía inglesa a una posición de liderazgo en la plaza bursátil local.

–¿Los inversores extranjeros apuestan a largo plazo o son simplemente especuladores de corto más profesionales que los locales?

–Es evidente que hay de los dos tipos. Pero aquellos que desarrollan el mercado son los de largo plazo. Nosotros nos preocupamos en preparar un libro sobre la Argentina, sin dejar que se elabore desde Gran Bretaña para evitar los típicos prejuicios hacia un país subdesarrollado. Ese esfuerzo fue para que quienes quieran interpretar la evolución de los mercados emergentes sepan que el paraguas político argentino es más atractivo que el mexicano para las inversiones de largo plazo.

–¿Quiénes son los brokers especulativos?

–En la actualidad el inversor extranjero tiene mucha influencia en la plaza local. Nuestra filosofía se basa en mostrar una historia de largo plazo, sin obviar que este negocio sufre fuertes volatilidades. Pero si logramos construir una base sólida en la Argentina, los movimientos de los fondos de afuera perderán relevancia. Durante el año pasado realizamos un importante marketing del mercado local, destacando que estamos en un período de acumulación y que la colocación internacional de YPF ha modificado la perspectiva de la plaza argentina, al situar al país en la vanguardia de los procesos de desregulación en el mundo.

–Insisto, ¿a quiénes se refiere como fondos especulativos?

–Por ejemplo, durante el año pasado aconsejábamos construir lentamente carteras de acciones de empresas argentinas, pero nos encontramos en diciembre con que en el mercado se había desatado una euforia sin control. Muy parecida a la que se desencadenó a mediados del '92. Entonces, para calmar un poco los ánimos de los *fund managers* elaboramos el 28 de diciembre un informe recomendando tomar ganancias en las cuatro principales empresas argentinas listadas en el exterior (Telefónica, Telecom y bancos Francés y Galicia), excluyendo YPF. Más allá de que considerábamos que estaban sobrevaluadas, nuestro consejo apuntaba también a fortalecer el proceso de largo plazo, que iba a perjudicarse si nuevamente sufría un crac como el del '92. Contrariamente a nuestra posición, cuatro de los principales brokers norteamericanos recomendaron comprar acciones telefónicas, con objetivo de precios a fin de año totalmente irracionales. Eso es lo que yo llamo inversor extranjerooportunista, que lo único que busca es sacar ventaja de una situación coyuntural, sin realizar una evaluación seria de las compañías.

–Más allá de esas diferencia, uno y otro persiguen lo mismo: obtener ganancias de capital.

–Obviamente que el principal objetivo del broker es obtener ganancias. Pero mi filosofía también es la de desarrollar una historia de país, con sus cosas buenas y malas, con la idea de insertarla en el exterior como una interesante alternativa de inversión más allá de este gobierno o de un político determinado. Pero existen otros brokers simplemente oportunistas, que varían sus recomendaciones muy agresivamente de acuerdo con la liquidez de su mercado. Entonces, como pueden subir a un país lo bajan inmediatamente y sin razones aparentes. Esto lleva a pensar que los inversores del exterior son especulativos.

–¿Cuál es la participación de los extranjeros en el recinto?

–Alrededor del 45 por ciento del capital flotante. Es lógico que los del exterior hayan aprovechado mejor las oportunidades porque los operadores locales tuvieron que sufrir en los últimos diez años un "Vietnam argentino" y, por lo tanto, no pudieron escaparse del corto plazo.

–¿Qué sectores son los de mejor perspectiva?

–Son obvios. La desregulación del sector energético lo posicionó en un lugar privilegiado para el inversor extranjero. Las telefónicas también son muy atractivas. Pero más allá de los sectores, lo que nosotros intentamos es descubrir historias de compañías con potencialidad de crecimiento, como lo hicimos con IRSA (Baring fue el encargado de abrir la empresa al exterior). El otro sector que a mí me fascina es la agroindustria.

–¿Cómo piensa que impactará en la plaza la suba de la tasa de interés internacional?

–La mayoría de los inversores extranjeros observa el mercado latinoamericano como uno solo. Entonces, si existe un problema cambiario en México impactará también en la Argentina. Me esfuerzo por diferenciar a los países de la región, pero es una tarea difícil. Nuestros analistas pronostican que la tasa de corto se ubicará en el seis por ciento y la de largo en el ocho a mediados del año próximo. Con este panorama daría la impresión de que habría que manejarse con cautela. Pero los analistas norteamericanos aconsejan incrementar del 7 al 14 por ciento su exposición en los mercados internacionales en los próximos dos años.

–¿Le preocupa el creciente déficit de la balanza comercial o una eventual devaluación?

–No espero una devaluación. Pero en caso de que se produzca el mercado sufrirá, pero finalmente se recuperará. Los inversores especulativos se irán, habrá fuga de capitales y subirá la tasa de interés. Más allá de esos eventuales contratiempos, el actual proceso de transformación no se detendrá. Por ese motivo estoy de acuerdo con el Pacto de Olivos, ya que instaló un paraguas político al proceso económico.

BARING Y ARGENTINA

John y Francis Baring establecieron a mediados del siglo XVIII una compañía comercial en Londres, y rápidamente se revelaron como unos de los banqueros más influyentes de la época. Como los Rothschild, los Baring tenían acceso a capitales mucho más grandes que los controlados por los gobiernos de entonces. Por ejemplo, cuando el Banco de Inglaterra se vio en dificultades tras una fuerte pérdida de sus recursos en 1839 fue Baring quien salvó a la entidad de organizar un consorcio de bancos europeos. Años más tarde la historia tuvo un desarrollo inverso.

Baring lanzó el primer empréstito argentino en 1824 para financiar la construcción del puerto de Buenos Aires y de la red de agua potable. Cinco años después asumió como gobernador de Buenos Aires Juan Manuel de Rosas, y no dio prioridad al cumplimiento del pago de la deuda. A partir de entonces comenzaron una serie de negociaciones con diferentes gobiernos, que incluyeron pagos parciales y nuevos créditos, hasta desembocar en la crisis de 1890.

En agosto de ese año el gobernador del Banco de Inglaterra, lord Lidderdale, advirtió a los Baring que estaban aceptando demasiadas letras de su agencia argentina. En noviembre en la city londinense no había dudas de que Baring estaba en dificultades, con riesgo de quebrar, por sus abultados créditos otorgados a la Argentina. El Banco de Inglaterra organizó el salvataje provocando a las casas Rothschild, Glyn Mills, Currie's y también a la entidad estadounidense JP Morgan. En 1892 la Argentina y Baring retomaron la negociación y el crédito terminó de cancelarse en la segunda década de este siglo.

EL ESTADO Y LO PUBLICO

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS

La literatura económica tiende a confundir al Estado con lo público; ella menciona a la "propiedad pública" o al "sector público", cuando habla del Estado. Pese a esos amagues, no se trata de lo mismo. El Estado es una organización formada por la sociedad para cumplir ciertas tareas; el Estado dispone de bienes propios para esos fines, bienes que son estatales pero no públicos. Para entrar a la Casa Rosada o a un cuartel es necesario pedir un permiso, igual que para entrar en una casa particular. En cambio, los bienes públicos son aquellos que pertenecen a la sociedad y ella usufructúa; plazas, calles, playas y cielo forman parte de esos bienes que son de todos. O deben serlo.

Los bienes públicos pertenecen a la sociedad porque son la síntesis de múltiples demandas individuales. Su uso y goce deben ser protegidos por alguien (dado que su propiedad es colectiva) que, generalmente, es el Estado. Pero el Estado no es el propietario sino el administrador de esos bienes que debe cuidar para el uso de todos.

Hoy, el Estado ha abdicado de esas funciones. Y los ejemplos son tan dolorosos como evidentes. Hoy se permite que negocios insólitos ocupen las veredas, de modo que kioscos, vendedores ambulantes, mesas y sillas bloquean el paso de los peatones. Hoy, carteles inmensos se despliegan sobre la calle, tapando los semáforos, o avanzan sobre las curvas de las rutas, con riesgo para el tránsito. No parece necesario agregar que la basura se acumula como si el ámbito social fuera tierra de nadie. O bien, que surgen edificios más altos que lo permitido por las normas regulatorias que ocultan el cielo urbano; como la maraña de cables que afecta la mirada, montada sobre esos postes de madera que molestan el paso.

El inocente ciudadano sufre todos los días esos problemas así como el martilleo incesante del discurso que sólo propone privatizar y desregular. Pero lo público debe ser protegido, porque es de todos y para todos. Negar esa diferencia afecta al conjunto de la vida social y genera efectos negativos en todo el sistema. Esta privatización de facto de lo público, debido a la omisión estatal, no lleva al mercado. Es nada más ni nada menos que la ley de la selva.

LITTLE EUROPA

INTEGRACION

Hoy se vota para el Parlamento Europeo. La gran indiferencia del electorado agrava las dificultades para la Unión Europea, aun cuando la viabilidad de la región económica es condición previa para la prosperidad de cada una de las naciones.

(Por Marcelo Matellanes) Hoy se eligen en los países miembros de la Unión Europea los diputados que conformarán el Parlamento Europeo, instancia legislativa de esa Unión, con sede en Estrasburgo. En tiempos en que la sólida constitución de regiones económicas (lo que comprende a su vez el diseño de sus instituciones políticas) parece ser una condición previa para la viabilidad de las propias naciones, los europeos se muestran euroescépticos, cuando no eurofóbicos. Lejos estamos ya de la nostálgica *Europa social* a la que aspiraban hasta hace poco los sectores políticos y sociales progresistas del Viejo Continente.

Ese proyecto consistía en la profundización democrática de las instancias europeas de decisión política, así como en la mayor homogeneidad estructural posible a nivel social, tanto *entre* como *dentro* de los países miembros. Ello parece hoy imposible, pero tal vez sí se trate todavía de la reconstitución de tejidos institucionales políticos y sociales mínimos que impidan el estallido de Europa en un sinnúmero de *localidades* difícilmente agregables, conectadas únicamente por los intereses de los grandes países del continente y por unos pocos grandes intereses en el interior de cada uno de ellos.

No obstante, las encuestas más recientes no autorizan semejante *despertar*. Es probable que la mitad o más de los electores no asistan a las urnas y que cuando lo hagan sea a efectos de expresarse sobre cuestiones nacionales (la corrupción en España, el plebiscito a Berlusconi en Italia, la posibilidad de que el socialismo francés esté aún en carrera para las próximas presidenciales, la indiferencia de la abstención).

Hasta aquí, este planteo puede parecer por demás político. Sin embargo, en la *economía global* nada es lejano, y en la economía a secas todo es político. En otros términos, la actual experiencia de construcción regional europea debiera enriquecer nuestra concepción del Mercosur y, más importante aún, lo que el escenario europeo está evidenciando es que sin mínimos equilibrios, consensos y creatividad política entre las naciones de una misma zona, la constitución de las mismas como región se torna dificultosa, cuando no inviable. Salvo que se hagan *saltar* aspiraciones políticas en términos de equilibrio social, justicia distributiva e integración territorial, entre otras.

¿Cómo construir, por ejemplo, una moneda común (ECU) y armonizar los espacios sociales y políticos, cuando la pelea por los espacios económicos está jugada desde la jerarquía y no desde la unión entre sus miembros? ¿Cómo dar un contenido social al devenir económico cuando Alemania concentra unilateralmente sus esfuerzos en el Este europeo, Francia trata de no perder demasiado terreno en ese proceso, Inglaterra se desentiende y aisla, mientras que los países mediterráneos tratan de no caerse del mapa económico europeo, aun a costa de hacerse autodumping social? El problema es que el grado de desigualdad asociado a este devenir puede tornarse insostenible en términos sociopolíticos. Y de ello Europa conoce bastante.

Cierto es que la necesidad de la regionalización económica implica redefinir el Estado-nación. Pero algo muy distinto es regalar a los grandes intereses la regionalización. Ello sólo puede conducir a la desarticulación nacional, con su lastre de fundamentalismos nacionalistas, y a una terrible desagregación social. El problema reside en que, aun cuando supongamos mayor eficiencia tecnocrática y menor corrupción política, nada de ello sustituirá la necesaria implicación de las sociedades en estos temas. Y ello no se hace desde el voluntarismo, sino desde la expresión ciudadana, democrática y solidaria concreta. La cuestión es entonces si las sociedades contemporáneas están en condiciones de reconstituir esa solidaridad. Queda obviamente como apuesta el *esfuerzo creador* de hombres y sociedades. Pero el espanto de Bosnia, entre otros, sube la apuesta, acorta los tiempos y alarga las miserias.

MARKETING

CARNE MA

Alarmada por la caída en el consumo, la industria de la carne está acudiendo a las "marcas", ya sea del producto o de las cadenas de comercialización.

(Por Miguel Angel Fuks) "La carne se debe jerarquizar y ofrecer de un modo atractivo para el consumidor, con marcas comerciales, publicidad e imagen sana e higiénica", coincidieron la Cámara de Productores de Ganado Vacuno, la Asociación de Productores de Carne Bovina, Confederaciones Rurales Argentinas, CONINAGRO, la Sociedad Rural Argentina (SRA) y ciertas empresas.

"No tuvo la evolución de otros alimentos y resulta imprescindible diferenciarla", plantea García Lenzi (Rolando), último titular de la otrora Junta Nacional de Carnes. ¿Cómo? "Con preparaciones –milanesas o matambres rellenos, por ejemplo– encaradas con criterio industrial y no artesanal."

También en la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca consideran fundamental que sea distinta y logre identidad propia. Es lo que procuran los productores de Las Lilas; la cadena de carnicerías El Novillo Alegre, o supermercados como Coto.

"Es un desarrollo que llega bastante tarde a la Argentina", advierte a CASH, por si fuera preciso, Gorelik (Miguel), adscripto al directorio de Quickfood. Aunque hubo intentos por imponer, en diferentes épocas, productos con origen comprobable –las carnicerías del frigorífico La Negra o de la Corporación Argentina de Productores de Carnes (CAP)–, abundaron las actividades marginales, con distorsiones en materia de higiene y evasión tributaria. Quickfood comenzó a armar su red de carnicerías integradas en 1967/68, que vende 700 toneladas mensuales sin sumar las transacciones mayoristas. La cadena cuenta con 18 locales en el norte y noroeste del Gran Buenos Aires, 12 en un radio de 150 kilómetros de su planta en San Jorge, Santa Fe, y otras tantas en los alrededores de Villa Mercedes, San Luis. Asegura cumplir con requisitos sanitarios, aportar precisiones en cuanto a peso y precio de cada bandeja envuelta en polietileno, y calidad.

La expansión supermercadista influyó para que determinadas firmas impusieran sus carnes, aun cuando el procesado fuera de frigoríficos de terceros. Importante fue, asimismo, la expansión de las carnicerías Coto, en su mayoría transformadas en hipermercados.

Casi el 40 por ciento de las carnes se comercializa a través de supermercados, que la pagan menos que otros minoristas, según el experto Iriarte (Ignacio). Llegan a vender 500 medias reses por semana y nunca menos de 120, en tanto las carnicerías colocan un promedio de 13. Estos datos surgen de un relevamiento explicado recientemente por Villegas Oromí (Alfredo), en el Instituto Superior de Enseñanza, Estudios y Extensión Agropecuaria de la SRA. Al indagarse las exigencias de los consumidores, surgieron por orden de importancia: calidad, frescura, terneza, precio y -muy atrás– presentación.

"Una cosa es la carne con marca

CONSUMO EN PICADA

Años	Cantidad Kg./habitante
1980	86
1981	85
1982	70
1983	67
1984	77
1985	82
1986	85
1987	75
1988	71
1989	72
1990	71
1991	74
1992	67
1993	67

Nota: En 1956, llegó a 101 Kg/habitante.



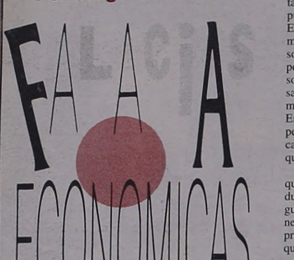
QUE CERDO

corporó nueva genética para dism
males y los contenidos calórico y
caciones en los métodos de crian
clos naturales, prevenir inconven
alimentos balanceados, sin produ
país, el consumo de carne porcin
por habitante y por año, lejos de
sil, con propuestas interesantes co
Magret.

El proyecto "Carne Ovina Patag
dicación regional" para el secretari
to de alta calidad, que –interpreta
beneficiará al productor.

EL ESTADO Y LO PUBLICO

Por Jorge Schvarzer

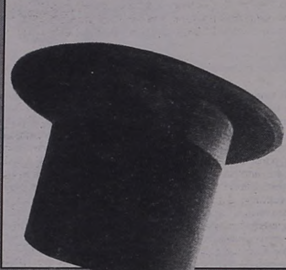


La literatura económica tiende a confundir al Estado con lo público; ella menciona a la "propiedad pública" o al "sector público", cuando habla del Estado. Pese a esos amagues, no se trata de lo mismo. El Estado es una organización formada por la sociedad para cumplir ciertas tareas; el Estado dispone de bienes propios para esos fines, bienes que son estatales pero no públicos. Para entrar a la Casa Rosada o a un cuartel es necesario pedir un permiso, igual que para entrar en una casa particular. En cambio, los bienes públicos son aquellos que pertenecen a la sociedad y ella usufructúa; plazas, calles, playas y cielo forman parte de esos bienes que son de todos. O deben serlo.

Los bienes públicos pertenecen a la sociedad porque son la síntesis de múltiples demandas individuales. Su uso y goce deben ser protegidos por alguien (dado que su propiedad es colectiva) que, generalmente, es el Estado. Pero el Estado no es el propietario sino el administrador de esos bienes que debe cuidar para el uso de todos.

Hoy, el Estado ha abdicado de esas funciones. Y los ejemplos son tan dolorosos como evidentes. Hoy se permite que negocios insólitos ocupen las veredas, de modo que kioscos, vendedores ambulantes, mesas y sillas bloquean el paso de los peatones. Hoy, carteles inmensos se despliegan sobre la calle, tapando los semáforos, o avanzan sobre las curvas de las rutas, con riesgo para el tránsito. No parece necesario agregar que la basura se acumula como si el ámbito social fuera tierra de nadie. O bien, que surgen edificios más altos que lo permitido por las normas regulatorias que ocultan el cielo urbano; como la maraña de cables que afecta la mirada, montada sobre esos postes de madera que molestan el paso.

El inocente ciudadano sufre todos los días esos problemas así como el martilleo incesante del discurso que sólo propone privatizar y desregular. Pero lo público debe ser protegido, porque es de todos y para todos. Negar esa diferencia afecta al conjunto de la vida social y genera efectos negativos en todo el sistema. Esta privatización de facto de lo público, debido a la omisión estatal, no lleva al mercado. Es nada más ni nada menos que la ley de la selva.



LITTLE EUROPA

INTEGRACION

Hoy se vota para el Parlamento Europeo. La gran indiferencia del electorado agrava las dificultades para la Unión Europea, aun cuando la viabilidad de la región económica es condición previa para la prosperidad de cada una de las naciones.

(Por Marcelo Matellanes) Hoy se eligen en los países miembros de la Unión Europea los diputados que conformarán el Parlamento Europeo, instancia legislativa de esa Unión, con sede en Estrasburgo. En tiempos en que la sólida constitución de regiones económicas (lo que comprende a su vez el diseño de sus instituciones políticas) parece ser una condición previa para la viabilidad de las propias naciones, los europeos se muestran euroescépticos, cuando no eurofóbicos. Lejos estamos ya de la nostálgica *Europa social* a la que aspiraban hasta hace poco los sectores políticos y sociales progresistas del Viejo Continente.

Ese proyecto consistía en la profundización democrática de las instancias europeas de decisión política, así como en la mayor homogeneidad estructural posible a nivel social, tanto *entre* como *dentro* de los países miembros. Ello parece hoy imposible, pero tal vez sí se trate todavía de la reconstitución de tejidos institucionales políticos y sociales mínimos que impidan el estallido de Europa en un sinnúmero de *localidades* difícilmente agregables, conectadas únicamente por los intereses de los grandes países del continente y por unos pocos grandes intereses en el interior de cada uno de ellos.

No obstante, las encuestas más recientes no autorizan semejante *despertar*. Es probable que la mitad o más de los electores no asistan a las urnas y que cuando lo hagan sea a efectos de expresarse sobre cuestiones nacionales (la corrupción en España, el plebiscito a Berlusconi en Italia, la posibilidad de que el socialismo francés esté aún en carrera para las próximas presidenciales, la indiferencia de la abstención).

Hasta aquí, este planteo puede parecer por demás político. Sin embargo, en la *economía global* nada es lejano, y en la economía a secas todo es político. En otros términos, la actual experiencia de construcción regional europea debiera enriquecer nuestra concepción del Mercosur y, más importante aún, lo que el escenario europeo está evidenciando es que sin mínimos equilibrios, consensos y creatividad política entre las naciones de una misma zona, la constitución de las mismas como región se torna dificultosa, cuando no inviable. Salvo que se hagan *saltar* aspiraciones políticas en términos de equilibrio social, justicia distributiva e integración territorial, entre otras.

¿Cómo construir, por ejemplo, una moneda común (ECU) y armonizar los espacios sociales y políticos, cuando la pelea por los espacios económicos está jugada desde la jerarquía y no desde la unión entre sus miembros? ¿Cómo dar un contenido social al devenir económico cuando Alemania concentra unilateralmente sus esfuerzos en el Este europeo, Francia trata de no perder demasiado terreno en ese proceso, Inglaterra se desentiende y aisla, mientras que los países mediterráneos tratan de no caerse del mapa económico europeo, aun a costa de hacerse auto-dumping social? El problema es que el grado de desigualdad asociado a este devenir puede tornarse insostenible en términos sociopolíticos. Y de ello Europa conoce bastante.

Cierto es que la necesidad de la regionalización económica implica redefinir el Estado-nación. Pero algo muy distinto es regalar a los grandes intereses la regionalización. Ello sólo puede conducir a la desarticulación nacional, con su lastre de fundamentalismos nacionalistas, y a una terrible desagregación social. El problema reside en que, aun cuando supongamos mayor eficiencia tecnocrática y menor corrupción política, nada de ello sustituirá la necesaria implicación de las sociedades en estos temas. Y ello no se hace desde el voluntarismo, sino desde la expresión ciudadana, democrática y solidaria concreta. La cuestión es entonces si las sociedades contemporáneas están en condiciones de reconstituir esa solidaridad. Queda obviamente como apuesta el *esfuerzo creador* de hombres y sociedades. Pero el espanto de Bosnia, entre otros, sube la apuesta, acorta los tiempos y alarga las miserias.

MARKETING

CARNE MARCADA

Alarmada por la caída en el consumo, la industria de la carne está acudiendo a las "marcas", ya sea del producto o de las cadenas de comercialización.

(Por Miguel Angel Fuks) "La carne se debe jerarquizar y ofrecer de un modo atractivo para el consumidor, con marcas comerciales, publicidad e imagen sana e higiénica", coincidieron la Cámara de Productores de Ganado Vacuno, la Asociación de Productores de Carne Bovina, Confederaciones Rurales Argentinas, CONINAGRO, la Sociedad Rural Argentina (SRA) y ciertas empresas.

"No tuvo la evolución de otros alimentos y resulta imprescindible diferenciarla", plantea García Lenzi (Rolando), último titular de la otrora Junta Nacional de Carnes. ¿Cómo? "Con preparaciones –milanesas o matambres rellenos, por ejemplo– encaradas con criterio industrial y no artesanal."

También en la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca consideran fundamental que sea distinta y logre identidad propia. Es lo que procuran los productores de Las Lilas; la cadena de carnicerías El Novillo Alegre, o supermercados como Coto.

"Es un desarrollo que llega bastante tarde a la Argentina", advierte a CASH, por si fuera preciso, Gorelik (Miguel), adscripto al directorio de Quickfood. Aunque hubo intentos por imponer, en diferentes épocas, productos con origen comprobable –las carnicerías del frigorífico La Negra o de la Corporación Argentina de Productores de Carnes (CAP)–, abundaron las actividades marginales, con distorsiones en materia de higiene y evasión tributaria. Quickfood comenzó a armar su red de carnicerías integradas en 1967/68, que vende 700 toneladas mensuales sin sumar las transacciones mayoristas. La cadena cuenta con 18 locales en el norte y noroeste del Gran Buenos Aires, 12 en un radio de 150 kilómetros de su planta en San Jorge, Santa Fe, y otras tantas en los alrededores de Villa Mercedes, San Luis. Asegura cumplir con requisitos sanitarios, aportar precisiones en cuanto a peso y precio de cada bandeja envuelta en polietileno, y calidad.

La expansión supermercadista influyó para que determinadas firmas impusieran sus carnes, aun cuando el procesado fuera de frigoríficos de terceros. Importante fue, asimismo, la expansión de las carnicerías Coto, en su mayoría transformadas en hipermercados.

Casi el 40 por ciento de las carnes se comercializa a través de supermercados, que la pagan menos que otros minoristas, según el experto Iriarte (Ignacio). Llegan a vender 500 medias reses por semana y nunca menos de 120, en tanto las carnicerías colocan un promedio de 13. Estos datos surgen de un relevamiento explicado recientemente por Villegas Oromí (Alfredo), en el Instituto Superior de Enseñanza, Estudios y Extensión Agropecuaria de la SRA. Al indagarse las exigencias de los consumidores, surgieron por orden de importancia: calidad, frescura, terneza, precio y -muy atrás– presentación.

"Una cosa es la carne con marca, que responde a decisiones privadas y se vende en locales de la Capital Federal, la provincia de Buenos Aires y ciudades del interior, y otra el sello de identificación de origen, mencionado en un proyecto de ley enviado al Congreso de la Nación, por el cual se establece que la mejor manera de diferenciar productos es vincularlos con un 'nicho', un origen que garantice calidad", explica a CASH el titular de la SAGyP, Solá (Felipe Carlos). Supone, asimismo, que podría acuñarse una marca para el mundo: "Novillo de las Pampas", con respaldo privado.

Hay quienes evocan picadillos varios y corned beef, legendariamente enlatados, con sus correspondientes marcas identificatorias, pero no dudan en señalar que las hamburguesas son el primer producto cárnico diferenciado por marcas.

La población con mayor poder adquisitivo "escapa" hacia otras dietas –en opinión de Iriarte–, que se imponen mediante promoción, en tanto lo que queda de la casi extinguida clase media manifiesta "fidelidad" por los cortes tradicionales.

El consumo per cápita de 67 kilogramos por habitante en 1993 refleja una merma importante respecto de niveles históricos (ver cuadro), aunque se mantiene en torno de los 70 kilos desde 1987. Incidieron los precios de las carnes alternativas, en oportunidades por su menor valor, y la publicidad que resalta bajos contenidos de grasa y colesterol.

Estas son "etiquetas" negativas que procura eliminar García (Teresa Pilar), del INTA-Castelar, con determinaciones que documentan menores contenidos de grasa intermuscular y colesterol de lo que muchos imaginan, hasta por debajo del pollo.

"La llamada 'carne ecológica' proviene de novillos criados en forma absolutamente orgánica", asegura Solá. Es un emprendimiento de la estación experimental La Velita, de General Villegas, parte del proyecto "Producción de alimentos ecológicos en sistemas naturales", encarado por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, procesado en el frigorífico Yaguané y controlado por el Servicio Nacional de Sanidad Animal. "Su supermercado inició las ventas el martes pasado, en sus diez locales, cuando se hacía el primer asado con el producto –revela Cabot (Guillermo), a cargo de las relaciones públicas–. En dos, se quedaron sin mercadería, vendida a precios superiores en 10/15 por ciento a los de la carne común."

DATOS A PUNTO

- El consumo de carne se estancó alrededor de los 70 kilos per cápita por año, luego de alcanzar 100 en los años '50.
- Se está pensando como solución en la diferenciación del producto a través de marcas de carne o de cadenas comerciales (Las Lilas, Quickfood, Coto, El Novillo Alegre, etcétera).
- También hay intentos de industrialización con más valor agregado.
- Esa identificación permite la publicidad.
- Felipe Solá quiere impulsar como marca de exportación "Novillo de las Pampas".
- El INTA está desarrollando carne ecológica de novillos criados en forma orgánica. Ya comenzó a venderse y cuesta 10-15 por ciento más caro.
- Las hamburguesas representan el 2,5 por ciento del mercado doméstico de carne.

CONSUMO EN PICADA

Años	Cantidad Kg./habitante
1980	86
1981	85
1982	70
1983	67
1984	77
1985	82
1986	85
1987	75
1988	71
1989	72
1990	71
1991	74
1992	67
1993	67

Nota: En 1956, llegó a 101 Kg/habitante.

HAMBURGUESAS

Tienen dos mercados: el "frío", compuesto por supermercados, autoservicios y almacenes, y el "caliente", integrado mayormente por negocios de comidas. Este último creció como consecuencia de la modificación de los hábitos alimentarios y la competencia planteada con la llegada de empresas y multinacionales, aunque originadas en Estados Unidos.

El primer local de una cadena fast food sobre la base de hamburguesas lo inauguró Pumper Nic en 1974, pero ya en la década anterior irrumpieron empresas con pocas sucursales, como The Embers. La relación de este tipo de comercio por habitante está por debajo de la alcanzada en Estados Unidos y Europa.

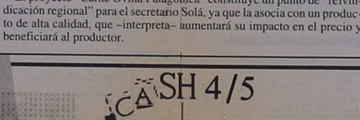
Quickfood (Paty) tendría el 45 por ciento del mercado de hamburguesas, seguido por Rioplatense (Goodmark, Carny y Surgele), con el 25. Después figurarían Cocarsa, Granja del Sol (del grupo Cargill) y Cabaña Las Lilas.

No se comenta demasiado qué significa este negocio, que Gorelik calcula en 2,5 por ciento del mercado doméstico de carnes.

QUE CERDO

La Asociación Argentina de Criadores de Cerdos procura planificar la producción y promover la demanda. Ultimamente, se incorporó nueva genética para disminuir la grasa interfibrilar en los animales y los contenidos calórico y de colesterol. Además, hubo modificaciones en los métodos de crianza, con la intención de respetar los ciclos naturales, prevenir inconvenientes sanitarios y fomentar el uso de alimentos balanceados, sin productos artificiales ni anabólicos. En el país, el consumo de carne porcina fresca apenas excede el kilogramo por habitante y por año, lejos de los de Europa, Estados Unidos y Brasil, con propuestas interesantes como los cortes envasados al vacío por Magret.

El proyecto "Carne Ovina Patagónica" constituye un punto de "reivindicación regional" para el secretario Solá, ya que la asocia con un producto de alta calidad, que –interpreta– aumentará su impacto en el precio y beneficiará al productor.



CASAS IMPORTADAS

VIVIENDA

Están proliferando empresas que ofrecen casas prefabricadas en el extranjero. Ya hay en marcha proyectos locales para encarar el mismo proceso de producción.

(Por Pablo Ferreira) Pocos días atrás hubo en el puerto de Buenos Aires un insólito desembarco: las grúas descargaron una casa completamente armada (dividida en dos partes) de robustos 145 metros cuadrados. Además de llevar al límite la capacidad de asombro ante la apertura, el episodio confirma la ofensiva iniciada hace más de un año por varias constructoras norteamericanas y canadienses que, por la vía menos ostensible del container, están introduciendo nuevos modelos de viviendas industrializadas.

La movida de estas empresas, que ya superarían la quincena, apunta a posicionarse, en vísperas del publicitado programa para reactivar la construcción que impulsa el Gobierno, a través de distintos tipos de asociaciones con firmas nacionales.

El fenómeno muestra una de sus aristas más filosas en la posibilidad que abre de poder optar entre una oferta interna y otra importada, un hecho hasta hoy impensable. A partir de ahora, la construcción queda expuesta –aunque parcialmente– a la competencia internacional, es decir se convierte, según la jerga de los economistas, en un bien transable.

El caso más reciente es el de Hecarma, representante de la estadounidense Penn Lyon Corporation, y responsable del inusual desembarco. "Esto es el futuro. Estas casas van a tomar una muy buena parte del mercado", aseguró a CASH su vicepresidente, Mario Melamed. Para el empresario, los puntos fuertes son "la calidad superior, el plazo de ejecución infinitamente inferior (en la construcción tradicional es de un año) y, en menor medida, el precio". Juran que en 90 días pueden entregar los modelos ofrecidos (que admiten una serie de modificaciones) listos para habitar, a un precio final por metro cuadrado de 800 pesos –incluido el IVA– frente a "los 1000 en que se comercializan en plaza –destacó Melamed– departamentos muy sencillos".

Dirigidas a un *target* medio-alto ("hoy es el único mercado existente"), están dotadas, por ejemplo, de aire acondicionado central, aislación térmica y acústica, ventanas de "plástico inteligente" con doble vidrio y gas argón, y un sistema de blindajes y sensores ópticos de seguridad. Para acelerar las ventas ya han anudado acuerdos con dos bancos (el del Sud y el de Valores) para financiar hasta 10 años el 60 por ciento del valor de la casa (tomada en garantía) más el valor total del terreno. Convencidos de que el mayor obstáculo que enfrentan hoy son los prejuicios contra la construcción prefabricada, tienen preparado un sólido argumento: el 80 por ciento de las viviendas en Estados Unidos "desde el Hilton en Nueva York hasta las mansiones de Beverly Hills" están construidas con los mismos materiales y el mismo sistema (en esencia una estructura de paneles sin ladrillos, tipo mecano) utilizado en las casas que importan. También afirman contar con una muy buena autonomía financiera, el know how de la importación y un buen manejo del tema repuestos y services.

Hecarma pertenece al grupo Scalise que maneja fuertes representaciones como la de Mitsubishi, Audi y Kawasaki, y es dueño de dos fábricas, la Cía. Tucumana de Fósforos y la de ciclomotores Juky, además de tener campos en las provincias de Buenos Aires y La Pampa.

Guardan dos obvios planes en carpeta: la empresa de Pennsylvania ya les hizo llegar varios proyectos de vivienda social, y también les propuso el montaje de una fábrica –en el mediano plazo– orientada a la construcción de hoteles en Sudamérica.

El hecho de que estas viviendas resulten más económicas y de mejor calidad comparadas con sus similares de construcción tradicional, no obstante que el grueso de los componentes deben ser importados pagando costosos fletes y recargos aduaneros, ha llevado a algunos constructores a pensar que existe un interesante margen para encarar su producción en el país.

Precisamente otra firma local, Latco, que también vio la veta en el sistema de construcción modular americano, avalada por Ryland Trading de Maryland, la segunda empresa de construcción en Estados Unidos, decidió apostar a la producción: en pocas semanas tendrá en San Fernando una línea de montaje de paneles de última tecnología (Stell Wall) que les demandó una inversión inicial de unos 300.000 dólares. "Con este equipamiento -explicó su titular, Enrique Solari– estaremos en condiciones de producir por día las estructuras metálicas de cuatro casas de 60 metros cuadrados cada una, con sólo cuatro hombres y en un solo turno". Tendrán que importar el acero galvanizado que por ahora no se produce, pero –según Solari– esto no ofrecería inconvenientes a las empresas siderúrgicas dado que el proceso es muy simple.

No obstante el incipiente despliegue de fuerzas, la amenaza parece haber impactado en los barones de la industria local. A Mauricio Macri como titular de la cámara que los agrupa (la UAC) le tocó salir al cruce de la inesperada competencia: sus expresiones recorrieron el espectro de la descalificación hasta el pedido (que no le sonó contradictorio) de protección para el sector, incluyendo el planteo de que quien quisiera importar debería tener una fábrica en el país.

PREFABRICADAS

- Hay más de 15 empresas que las importan
- Una vivienda de confort medio-alto cuesta 800 U$S el metro cuadrado
- La entrega es en 90 días
- La tecnología empleada es mucho más eficiente que la del método de construcción tradicional
- Las firmas constructoras del país están reclamando protección frente a esa competencia importada
- Se están encarando proyectos de producción local



DATOS A PUNTO

- ✓El consumo de carne se estancó alrededor de los 70 kilos per cápita por año, luego de alcanzar 100 en los años '50.
- ✓Se está pensando como solución en la diferenciación del producto a través de marcas de carne o de cadenas comerciales (Las Lilas, Quickfood, Coto, El Novillo Alegre, etcétera).
- ✓También hay intentos de industrialización con más valor agregado.
- ✓Esa identificación permite la publicidad.
- ✓Felipe Solá quiere impulsar como marca de exportación "Novillo de las Pampas".
- ✓El INTA está desarrollando carne ecológica de novillos criados en forma orgánica. Ya comenzó a venderse y cuesta 10-15 por ciento más caro.
- ✓Las hamburguesas representan el 2,5 por ciento del mercado doméstico de carne.

RCADA

que responde a decisiones privadas y se vende en locales de la Capital Federal, la provincia de Buenos Aires y ciudades del interior, y otra el sello de identificación de origen, mencionado en un proyecto de ley enviado al Congreso de la Nación, por el cual se establece que la mejor manera de diferenciar productos es vincularlos con un 'nicho', un origen que garantice calidad", explica a CASH el titular de la SAGyP, Solá (Felipe Carlos). Supone, asimismo, que podría acuñarse una marca para el mundo: "Novillo de las Pampas", con respaldo privado.

Hay quienes evocan picadillos varios y corned beef, legendariamente enlatados, con sus correspondientes marcas identificatorias, pero no dudan en señalar que las hamburguesas son el primer producto cárnico diferenciado por marcas.

La población con mayor poder adquisitivo "escapa" hacia otras dietas –en opinión de Iriarte–, que se imponen mediante promoción, en tanto lo que queda de la casi extinguida clase media manifiesta "fidelidad" por los cortes tradicionales.

El consumo per cápita de 67 kilogramos por habitante en 1993 refleja una merma importante respecto de niveles históricos (ver cuadro), aunque se mantiene en torno de los 70 kilos desde 1987. Incidieron los precios de las carnes alternativas, en oportunidades por su menor valor, y la publicidad que resalta bajos contenidos de grasa y colesterol.

Estas son "etiquetas" negativas que procura eliminar García (Teresa Pilar), del INTA-Castelar, con determinaciones que documentan menores contenidos de grasa intermuscular y colesterol de lo que muchos imaginan, hasta por debajo del pollo.

"La llamada 'carne ecológica' proviene de novillos criados en forma absolutamente orgánica", asegura Solá. Es un emprendimiento de la estación experimental La Velita, de General Villegas, parte del proyecto "Producción de alimentos ecológicos en sistemas naturales", encarado por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, procesado en el frigorífico Yaguané y controlado por el Servicio Nacional de Sanidad Animal. "Su supermercado inició las ventas el martes pasado, en sus diez locales, cuando se hacía el primer asado con el producto –revela Cabot (Guillermo), a cargo de las relaciones públicas–. En dos, se quedaron sin mercadería, vendida a precios superiores en 10/15 por ciento a los de la carne común."

HAMBURGUESAS

Tienen dos mercados: el "frío", compuesto por supermercados, autoservicios y almacenes, y el "caliente", integrado mayormente por negocios de comidas. Este último creció como consecuencia de la modificación de los hábitos alimentarios y la competencia planteada con la llegada de empresas y multinacionales, aunque originadas en Estados Unidos.

El primer local de una cadena fast food sobre la base de hamburguesas lo inauguró Pumper Nic en 1974, pero ya en la década anterior irrumpieron empresas con pocas sucursales, como The Embers. La relación de este tipo de comercio por habitante está por debajo de la alcanzada en Estados Unidos y Europa.

Quickfood (Paty) tendría el 45 por ciento del mercado de hamburguesas, seguido por Rioplatense (Goodmark, Carny y Surgele), con el 25. Después figurarían Cocarsa, Granja del Sol (del grupo Cargill) y Cabaña Las Lilas.

No se comenta demasiado qué significa este negocio, que Gorelik calcula en 2,5 por ciento del mercado doméstico de carnes.

La Asociación Argentina de Criadores de Cerdos procura planificar la producción y promover la demanda. Ultimamente, se in-
uir la grasa interfibrilar en los ani-
e colesterol. Además, hubo modifi-
con la intención de respetar los ci-
ntes sanitarios y fomentar el uso de
os artificiales ni anabólicos. En el
fresca apenas excede el kilogramo
s de Europa, Estados Unidos y Bra-
no los cortes envasados al vacío por

nica" constituye un punto de "reivin-
Solá, ya que la asocia con un produc-
aumentará su impacto en el precio y

CASAS IMPORTADAS

VIVIENDA

Están proliferando empresas que ofrecen casas prefabricadas en el extranjero. Ya hay en marcha proyectos locales para encarar el mismo proceso de producción.

(Por Pablo Ferreira) Pocos días atrás hubo en el puerto de Buenos Aires un insólito desembarco: las grúas descargaron una casa completamente armada (dividida en dos partes) de robustos 145 metros cuadrados. Además de llevar al límite la capacidad de asombro ante la apertura, el episodio confirma la ofensiva iniciada hace más de un año por varias constructoras norteamericanas y canadienses que, por la vía menos ostensible del container, están introduciendo nuevos modelos de viviendas industrializadas.

La movida de estas empresas, que ya superarían la quincena, apunta a posicionarse, en vísperas del publicitado programa para reactivar la construcción que impulsa el Gobierno, a través de distintos tipos de asociaciones con firmas nacionales.

El fenómeno muestra una de sus aristas más filosas en la posibilidad que abre de poder optar entre una oferta interna y otra importada, un hecho hasta hoy impensable. A partir de ahora, la construcción queda expuesta –aunque parcialmente– a la competencia internacional, es decir se convierte, según la jerga de los economistas, en un bien transable.

El caso más reciente es el de Hecarma, representante de la estadounidense Penn Lyon Corporation, y responsable del inusual desembarco. "Esto es el futuro. Estas casas van a tomar una muy buena parte del mercado", aseguró a CASH su vicepresidente, Mario Melamed. Para el empresario, los puntos fuertes son "la calidad superior, el plazo de ejecución infinitamente inferior (en la construcción tradicional es de un año) y, en menor medida, el precio". Juran que en 90 días pueden entregar los modelos ofrecidos (que admiten una serie de modificaciones) listos para habitar, a un precio final por metro cuadrado de 800 pesos –incluido el IVA– frente a "los 1000 en que se comercializan en plaza –destacó Melamed– departamentos muy sencillos".

Dirigidas a un *target* medio-alto ("hoy es el único mercado existente"), están dotadas, por ejemplo, de aire acondicionado central, aislación térmica y acústica, ventanas de "plástico inteligente" con doble vidrio y gas argón, y un sistema de blindajes y sensores ópticos de seguridad. Para aceitar las ventas ya han anudado acuerdos con dos bancos (el del Sud y el de Valores) para financiar hasta 10 años el 60 por ciento del valor de la casa (tomada en garantía) más el valor total del terreno. Convencidos de que el mayor obstáculo que enfrentan hoy son los prejuicios contra la construcción prefabricada, tienen preparado un sólido argumento: el 80 por ciento de las viviendas en Estados Unidos "desde el Hilton en Nueva York hasta las mansiones de Beverly Hills" están construidas con los mismos materiales y el mismo sistema (en esencia una estructura de paneles sin ladrillos, tipo mecano) utilizado en las casas que importan. También afirman contar con una muy buena autonomía financiera, el know how de la importación y un buen manejo del tema repuestos y services.

Hecarma pertenece al grupo Scalise que maneja fuertes representaciones como la de Mitsubishi, Audi y Kawasaki, y es dueño de dos fábricas, la Cía. Tucumana de Fósforos y la de ciclomotores Juky, además de tener campos en las provincias de Buenos Aires y La Pampa.

Guardan dos obvios planes en carpeta: la empresa de Pennsylvania ya les hizo llegar varios proyectos de vivienda social, y también les propuso el montaje de una fábrica –en el mediano plazo– orientada a la construcción de hoteles en Sudamérica.

El hecho de que estas viviendas resulten más económicas y de mejor calidad comparadas con sus similares de construcción tradicional, no obstante que el grueso de los componentes deben ser importados pagando costosos fletes y recargos aduaneros, ha llevado a algunos constructores a pensar que existe un interesante margen para encarar su producción en el país.

Precisamente otra firma local, Latco, que también vio la veta en el sistema de construcción modular americano, avalada por Ryland Trading de Maryland, la segunda empresa de construcción en Estados Unidos, decidió apostar a la producción: en pocas semanas tendrá en San Fernando una línea de montaje de paneles de última tecnología (Stell Wall) que les demandó una inversión inicial de unos 300.000 dólares. "Con este equipamiento -explicó su titular, Enrique Solari– estaremos en condiciones de producir por día las estructuras metálicas de cuatro casas de 60 metros cuadrados cada una, con sólo cuatro hombres y en un solo turno". Tendrán que importar el acero galvanizado que por ahora no se produce, pero –según Solari– esto no ofrecería inconvenientes a las empresas siderúrgicas dado que el proceso es muy simple.

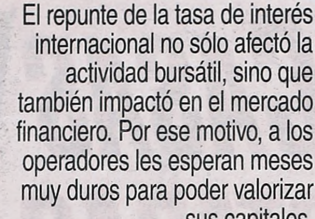
No obstante el incipiente despliegue de fuerzas, la amenaza parece haber impactado en los barones de la industria local. A Mauricio Macri como titular de la cámara que los agrupa (la UAC) le tocó salir al cruce de la inesperada competencia: sus expresiones recorrieron el espectro de la descalificación hasta el pedido (que no le sonó contradictorio) de protección para el sector, incluyendo el planteo de que quien quisiera importar debería tener una fábrica en el país.

PREFABRICADAS

- ✓Hay más de 15 empresas que las importan
- ✓Una vivienda de confort medio-alto cuesta 800 U$S el metro cuadrado
- ✓La entrega es en 90 días
- ✓La tecnología empleada es mucho más eficiente que la del método de construcción tradicional
- ✓Las firmas constructoras del país están reclamando protección frente a esa competencia importada
- ✓Se están encarando proyectos de producción local



FINANZAS



El repunte de la tasa de interés internacional no sólo afectó la actividad bursátil, sino que también impactó en el mercado financiero. Por ese motivo, a los operadores les esperan meses muy duros para poder valorizar sus capitales.

El Buen Inversor

PIEDRAS EN EL CAMINO

(Por Alfredo Zaiat) Después del cimbronazo que significó para el negocio bursátil el repunte de la tasa de interés estadounidense, los operadores están empezando a entender que esa alteración del escenario financiero internacional no sólo ha tenido un efecto inmediato en la depresión de las cotizaciones. También ha modificado sustancialmente la dinámica de la plaza: muchos inversores del exterior han frenado su exposición en los denominados mercados emergentes –entre ellos el argentino–, el ingreso de capitales no tiene el ímpetu de hace meses, las empresas no pueden colocar fácilmente Obligaciones Negociables y los argendólares ya no crecen a ritmo acelerado.

La subasta de acciones de Transportadora de Gas del Sur de hace un mes rompió el fuego luego de la parálisis que había atrapado a los financistas por la suba a mediados de febrero de la tasa de interés de los bonos a 30 años del Tesoro estadounidense. Pero lo difícil que resultó colocar esas acciones reveló que el mercado internacional ya no era tan receptivo a papeles de la región. La decisión de prolongar un par de días la subasta de CAPEX (empresa productora de energía eléctrica) para poder completar uno de los tramos de la oferta y las dudas que existen entre los corredores con el resultado del inminente remate de las acciones de Transportadora de Gas del Norte son síntomas para no desatender si se quiere descifrar qué está pasando en el mercado.

Si bien los financistas no dudan de que finalmente esas acciones se distribuirán en su totalidad, también recuerdan que antes de que se modificara el contexto internacional la demanda por nuevos papeles argentinos llegaba a superar en varias veces el cupo original. Ahora las subastas apenas reciben presentaciones que alcanzan a cubrir la oferta.

Una situación similar se está viviendo en la plaza de Obligaciones Negociables. Las empresas enfrentan un mercado mucho más duro para sus papeles de deuda y tienen que afrontar un costo muy superior al previsto. Por ejemplo, en el último mes Edesur salió al mercado de la mano del Chase Manhattan con un bono de corto plazo, a tasa flotante y a casi seis puntos por encima de la tasa de referencia. A fines del año pasado, las compañías colocaban ON a largo plazo, a tasa fija y a un costo mucho menos oneroso que el que afrontó Edesur.

Este panorama sin euforia y, por el contrario, que manifiesta indicios de asperezas, no es muy diferente al que se está viviendo en el mercado financiero, aunque sin el impacto emocional por las caídas abruptas de cotizaciones. La suba de la tasa de interés internacional también ha dejado sus consecuencias en el sistema: el menor ingreso de capitales se ha reflejado en la desaceleración del crecimiento de los depósitos en dólares. Este escenario mucho más complicado e imprevisible respecto del que se ha desarrollado en los últimos tres años no significa que la plaza local ha perdido su atractivo para los inversores extranjeros –estos continuarán definiendo tendencias y dominando los negocios en la Bolsa (ver nota de tapa)–, o que los operadores ya no tendrán oportunidades de negocios. Lo que sucede simplemente es que el nuevo contexto financiero internacional ha modificado las condiciones del mercado y, por lo tanto, ya no le será tan fácil a los operadores multiplicar su capital.

INFLACION

(en porcentaje)

Junio1993	0,7
Julio	0,3
Agosto	0,0
Setiembre	0,8
Octubre	0,6
Noviembre	0,1
Diciembre	0,0
Enero 1994	0,1
Febrero	0,0
Marzo	0,1
Abril	0,2
Mayo	0,3
Junio*	0,3

(*) Estimada
Inflación acumulada junio 1993 a mayo de 1994: 3,4%.

LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 9/6	11.733
Base monetaria al 9/6	15.398
Depósitos al 7/6	
Cuenta Corriente	2.782
Caja de ahorro	2.660
Plazo fijo	5.046

	en u$s
Reservas al 7/5	
Dólares	12.910
Bonex	1.605
Oro	1.621

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. la base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

TASAS

	VIERNES 3/6 en $ % mensual	VIERNES 3/6 en u$s % anual	VIERNES 10/6 en $ % mensual	VIERNES 10/6 en u$s % anual
Plazo Fijo a 30 días	0,7	5,6	0,6	5,5
a 60 días	0,7	6,5	0,7	6,2
Caja de ahorro	0,3	2,5	0,3	2,5
Call money	0,7	5,0	0,7	5,0

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.



ACCIONES

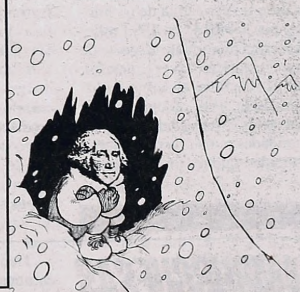
	PRECIO (en pesos) Viernes 3/6	Viernes 10/6	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,06	1,10	3,8	3,3	5,8
Alpargatas	0,84	0,82	-2,4	1,9	-5,2
Astra	2,30	2,23	-3,0	-1,8	0,5
Bagley	4,07	3,93	-3,4	-1,8	6,1
Celulosa	0,366	0,358	-2,2	-2,7	46,1
Ciadea (ex Renault)	14,10	13,25	-6,0	-10,5	-10,4
Comercial del Plata	6,73	6,45	-4,2	-4,7	-6,3
Siderca	0,68	0,688	1,2	0,2	22,9
Banco Francés	10,20	9,48	-7,1	-9,1	-25,4
Banco Galicia	9,25	8,00	-13,5	-15,2	-20,4
Indupa	0,44	0,485	10,2	9,0	42,7
Molinos	14,00	13,60	-2,9	3,0	6,3
Pérez Companc	5,37	5,15	-4,1	-5,0	3,0
Nobleza Piccardo	5,35	4,90	-8,4	-7,6	29,0
Sevel	7,80	7,55	-3,2	-6,8	-24,1
Telefónica	7,16	6,90	-3,6	-4,2	-4,8
Telecom	6,37	6,20	-2,7	-3,9	-1,3
YPF	26,00	25,50	-1,9	-2,9	-0,1
INDICE MERVAL	601,40	581,03	-3,3	-4,0	-0,2
PROMEDIO BURSATIL			-3,4	-4,2	-2,1

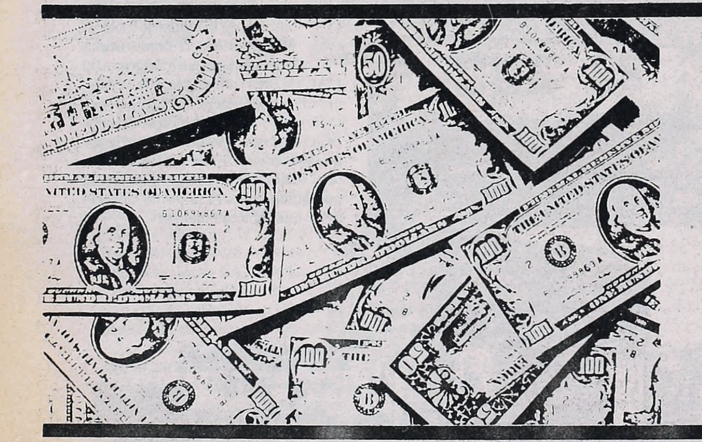


DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	0,9990
Lunes	0,9990
Martes	0,9990
Miércoles	0,9990
Jueves	0,9990
Viernes	0,9990





–*¿Cuál es la perspectiva de la plaza accionaria para los próximos días?*

–Creo que el negocio con papeles empresarios no estará muy animado en los primeros días de la semana. La liquidación de operaciones con opciones condicionará al mercado. Superada esa instancia, la plaza empezará a desarrollarse en un mejor clima de negocios. Hay que tener en cuenta que en estos momentos sólo los inversores locales participan activamente en la rueda.

–*¿Qué está pasando con los fondos del exterior?*

–No están presentes en el recinto. Por un lado, Lehman Brothers recomendó invertir en papeles mexicanos y salir de colocaciones argentinas, y por otro los operadores esperan una disminución de la calificación crediticia del país. Las agencias internacionales de riesgo bajarían un escalón a la Argentina debido a su creciente déficit comercial. De todos modos, algunos bancos –por ejemplo, el JP Morgan– consideran que no es preocupante un retroceso en la calificación. Pienso, sin embargo, que lo más relevante en estos momento para decidir inversiones es que empezará un período electoral con la posibilidad de la reelección del actual presidente. Entonces, los políticos estarán más tentados a realizar concesiones, como el proyecto en danza de construir viviendas con el producido de la venta de acciones de YPF que están en poder del Estado. De esta forma se afectaría al mercado y a un papel que tiene mucho potencial de crecimiento.

ME JUEGO

Marcelo Cobas

Director de COHEN S.A.
Sociedad de Bolsa

–*¿Qué acciones le gusta?*

–La Bolsa tiene buenas perspectivas en el mediano plazo. Dependerá mucho del éxito que tendrán las AFJP en la captación de trabajadores. Se supone que las Administradoras destinarán parte de sus inversiones a papeles con poca volatilidad y que prometen distribuir dividendos. Por ese motivo, me gustan Transportadora de Gas del Norte, las dos telefónicas -en estos momentos prefiero Telecom–, YPF y los bancos Galicia y Francés. Para una posición de riesgo me jugaría por Siderca.

–*¿En qué nivel se ubicará el MerVal a fin de año (el viernes cerró a 581 puntos)?*

–Es difícil hacer un pronóstico. Creo que se situará por encima del actual nivel, pero con muchos altibajos.

–*¿Recomienda participar en la subasta de las acciones de Transportadora de Gas del Norte (esta semana se empiezan a recibir las ofertas)?*

–Me gusta más la Transportadora del Sur.

–*¿Cómo armaría una cartera de inversión?*

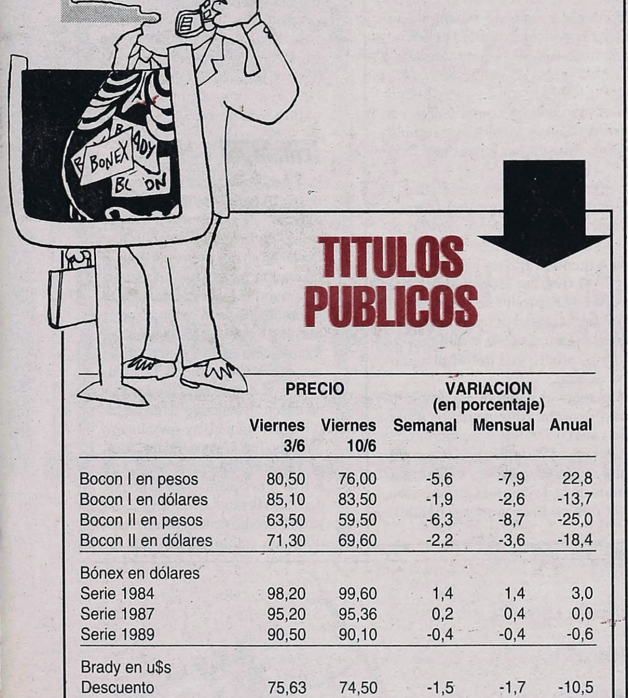
–Para un inversor de riesgo medio y manteniendo el portafolio hasta fin de año colocaría 30 por ciento en acciones, 40 en bonos (Bonex '89 y Bocon) y el resto en plazos fijos en pesos o en cauciones bursátiles.

–*¿Piensa que el desarrollo de la Convención Constituyente está afectando al mercado?*

–No. Los operadores están en otra cosa.

–*¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modificará hasta 1995?*

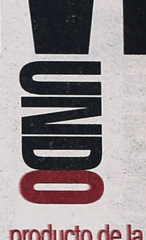
–Sí. Estoy seguro que no se alterará la actual paridad cambiaria.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 3/6	Viernes 10/6	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	80,50	76,00	-5,6	-7,9	22,8
Bocon I en dólares	85,10	83,50	-1,9	-2,6	-13,7
Bocon II en pesos	63,50	59,50	-6,3	-8,7	-25,0
Bocon II en dólares	71,30	69,60	-2,2	-3,6	-18,4
Bónex en dólares					
Serie 1984	98,20	99,60	1,4	1,4	3,0
Serie 1987	95,20	95,36	0,2	0,4	0,0
Serie 1989	90,50	90,10	-0,4	-0,4	-0,6
Brady en u$s					
Descuento	75,63	74,50	-1,5	-1,7	-10,5
Par	55,13	55,00	-0,3	-0,3	14,4
FRB	78,00	77,63	.-0,5	-0,8	-10,8

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



MUNDO

POR DANIEL VICTOR SOSA

En cada país convive el Primer Mundo con la híper-pobreza

EL MAL REPARTO

El estallido de Chiapas, producto de la pobreza y la desigualdad, había sido anticipado en el anterior Informe sobre Desarrollo Humano del PNUD. Este año el estudio vuelve a resaltar las agudas diferencias que separan a los distintos estratos de población dentro mismo de cada país, sea "rico o en desarrollo".

El año pasado, el Informe sobre Desarrollo Humano que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) llamó la atención sobre las disparidades que había en México entre los habitantes del estado de Chiapas y los de las zonas más ricas del país. El estudio dio la alerta anticipada a ese respecto siete meses antes de que los campesinos predominantemente mayas de Chiapas se levantaran en armas contra el gobierno nacional, al que obligaron a negociar cuestiones socioeconómicas y políticas clave, incluida la distribución de tierras.

La edición 1994 del IDH dada a conocer la semana pasada advierte sobre las "disparidades inquietantes en materia de ingreso entre diversas regiones, diversos grupos étnicos y diversas clases", a la vez que insta a tomar medidas para "prevenir la tempestad que se avecina".

Esas desigualdades –dice el informe– pueden ser tan agudas en los países industrializados como en los que están en vías de desarrollo. El Canadá ocupa el primer lugar en el ranking que elabora el Programa (ver cuadro), pero los inuits de los territorios septentrionales y otros pueblos indígenas viven como promedio 5,6 años menos que otros canadienses y sus ingresos son un tercio inferiores.

A su vez, Sudáfrica, a medida que inicia una nueva era posterior al apartheid debe hacer frente a una diferencia en cuanto al desarrollo humano entre blancos y negros tan grande como la que hay entre España y el Congo.

Aunque el país ahora presidido por Nelson Mandela ocupa el lugar 93° en el Indice de Desarrollo Humano –una medición que combina los indicadores sobre esperanza de vida, nivel educacional y poder adquisitivo básico–, si se consideran de manera separada los blancos sudafricanos ocuparían el puesto 24°, inmediatamente después de España, en tanto que los negros pasarían a 123°, antes del Congo.

La diferencia entre negros y blancos en cuanto al IDH es cuatro veces superior a la que hay entre negros y blancos en Estados Unidos, "donde la violencia racial sigue constituyendo una amenaza", dice el informe del PNUD.

Brasil, por su parte, ocupa el 63° lugar, pero ese rango oculta algunas de las mayores disparidades existentes en el mundo entre ricos y pobres y entre desarrollo humano alto y bajo. El 20 por ciento de los habitantes más ricos del país gana 32 veces más que el 20 por ciento más pobre (sólo en Botswana la relación es mayor). De ese modo, si se ajusta el IDH en función de la disparidad en el ingreso Brasil retrocedería siete escalones. "Las disparidades entre las regiones nororiental y meridional también causan consternación y son mucho mayores que las que hay entre Chiapas y todo México", alerta el estudio.

Para el PNUD, "los indicadores socioeconómicos del noreste del Brasil señalan que existe un considerable nivel potencial de conflicto". La región va a la zaga del próspero sur en todo sentido: como promedio, un habitante del noreste muere 17 años antes, tiene un porcentaje de alfabetización inferior en 33 puntos y gana 40 por ciento menos que su homólogo sureño.

El Brasil meridional ocuparía el lugar 42° según el IDH (21 más arriba que el promedio), en tanto el noreste ocuparía el lugar 111° (69 escalones más abajo que los coterráneos mejor posicionados).

Otros casos de fuertes disparidades comentadas por el informe son Nigeria, Egipto y China. También se destaca la experiencia positiva de Malasia en cuanto a superar las diferencias étnicas.

Después de los motines raciales de 1969, el país asiático aplicó una estrategia notablemente exitosa de integración social, aumentando el nivel de desarrollo humano de todas las clases de la sociedad. De ese modo el IDH de los habitantes de origen malayo aumentó una vez y media más rápidamente que el de las personas de origen chino, quienes ocupan un lugar muy superior.

A nivel global, en los últimos tres decenios hubo importantes progresos en la situación de desarrollo humano. En 1960 cerca del 73 por ciento de la población mundial estaba clasificada en un lugar "bajo" y esa proporción se redujo al 35 por ciento en 1990. Quienes más avanzaron además de Malasia fueron: Botswana, Corea, Túnez, Tailandia, Siria, Turquía, China, Portugal e Irán.

INDICE DE DESARROLLO HUMANO

LOS MEJORES	LOS PEORES
1. Canadá	154. Uganda
2. Suiza	155. Angola
3. Japón	156. Benin
4. Suecia	157. Malawi
5. Noruega	158. Mauritania
6. Francia	159. Mozambique
7. Australia	160. Rep. Centroafricana
8. Estados Unidos	161. Etiopía
9. Países Bajos	162. Buthan
10. Reino Unido	163. Djibouti
11. Alemania	164. Guinea Bissau
12. Austria	165. Somalía
13. Bélgica	166. Gambia
14. Islandia	167. Mali
15. Dinamarca	168. Chad
16. Finlandia	169. Níger
17. Luxemburgo	170. Sierra Leona
18. Nueva Zelandia	171. Afganistán
19. Israel	172. Burkina Fasso
20. Barbados	173. Guinea

Nota: La Argentina ocupa el puesto 37, abajo de Trinidad y Tobago y Bahamas y arriba de Chile y Costa Rica.–

Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano 1994, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

PERIPLO

BANCOS. El alto costo de los recursos captados en el mercado y una agresiva disposición sobre deudores morosos corroyeron los lucros de los tres bancos japoneses de créditos de largo plazo. A su vez, los mayores bancos comerciales mostraron el impacto de la recesión y presentaron para el ejercicio cerrado el 31 de marzo una caída de 42 por ciento en sus resultados en relación con el período anterior. En el primer caso, el Industrial Bank of Japan sufrió el peor retroceso: su ganancia antes de impuestos fue de 453 millones de dólares, 44 por ciento menos que en el balance precedente. El Long-Term Credit Bank of Japan ganó a su vez 534,6 millones, 6,1 por ciento menos y el Nippon Credit Bank presentó un resultado de 302 millones, 11 puntos abajo del anterior ejercicio.

RETROCESOS. Los lucros del conjunto de la banca comercial nipona fueron de 5380 millones de dólares pese a que los once más grandes padecieron su quinto año consecutivo de descensos:

• El Sanwa Bank, que en 1992-93 había sido el más lucrativo entre los más grandes, vio recortada en 51 por ciento su ganancia (que bajó a 928,7 millones).

• El Bank of Tokio retrocedió 18 por ciento (a 887,6 millones).

• El Sakura Bank ganó 628 millones (47 por ciento menos).

• EL Fuji Bank obtuvo 654 millones (32 por ciento abajo del ejercicio anterior).

• El Asahi Bank fue el que más se retrajo relativamente, con ganancias 52 por ciento inferiores: 289 millones de dólares.

• El Tokai Bank totalizó ganancias por 474 millones (29 por ciento menos que en 1992-93).

• El Sumitomo Bank ganó antes de impuestos 926 millones y fue el único que avanzó, 22 por ciento, en relación con el anterior ejercicio.

• El Daiwa Bank también mantuvo su performance: sus lucros de 383 millones fueron 0,03 por ciento más altos.

• El Dai-Ichi Kangyo Bank tuvo un saldo de 655 millones, 43 por ciento abajo.

• El Mitshubishi Bank registró 763 millones (-40 por ciento).

ENFOQUE

(Por Rafael Rofman*) Una de las novedades del sistema previsional es que establece en forma explícita cuáles son los parámetros a considerar para determinar los haberes de los futuros jubilados y pensionados. Así, es posible preparar proyecciones y estimaciones de los beneficios, una tarea hasta ahora impracticable. Una consecuencia de esta nueva posibilidad es que, inevitablemente, apareció en distintos medios y a distintos niveles un fuerte debate acerca de cuáles son los procedimientos y supuestos más adecuados para prepararlas.

Para poder predecir el futuro haber jubilatorio de una persona que opte por el régimen de capitalización o de reparto es necesario conocer o pronosticar una larga lista de características actuales y futuras de la misma y de la economía en general. Esta lista incluye, al menos, aspectos tales como la edad actual del trabajador, la edad a la que se jubilará, los años de aportes al sistema en el pasado, los años que espera aportar en el futuro, el salario actual, la tasa anual de crecimiento del salario del trabajador, la tasa anual de crecimiento del salario promedio de la economía (que incluye, pero excede, al punto anterior), el sexo del trabajador, el estado civil del trabajador al momento de jubilarse, la diferencia de edad entre el trabajador y su cónyuge, el número de hijos menores de 18 años y la edad de éstos al momento de jubilarse, la tasa anual de rendimiento de los fondos capitalizados, las comisiones fijas y variables de las AFJP y la expectativa de vida del trabajador y su cónyuge al momento de jubilarse. Por supuesto, también es necesario considerar la confiabilidad de quienes tendrán la responsabilidad de administrar y regular el sistema, tanto desde el sector estatal como del privado. Como ya hemos mencionado anteriormente, algunas de estas variables son conocidas (edad actual, sexo, aportes anteriores, etc.), otras son predecibles con alguna seguridad (edad a la jubilación, expectativa de vida en ese momento, número de hijos menores) y algunas sólo admiten la formulación de supuestos que, aunque basados en el conocimiento de la realidad actual y la historia, no pueden proyectarse sin márgenes de error significativos. Entre estas últimas variables se encuentran la evolución futura de los salarios y los rendimientos esperados de los fondos. En todos los casos, podemos establecer determinados márgenes de variabilidad, como ser que los salarios reales deberán crecer a una tasa no superior al 4 por ciento anual, o que los rendimientos de los fondos difícilmente superen un 6 por ciento real, pero no podemos conocer con precisión el resultado final.

En distintas notas publicadas anteriormente hemos intentado señalar cuáles son los principales efectos de adoptar distintos supuestos, comparando los beneficios que recibirían quienes opten por uno u otro régimen. En particular, creemos importante desmitificar algunos mensajes que, si bien simplifican el análisis, al mismo tiempo le restan validez, especialmente si se formulan sin explicitar los supuestos utilizados. Por ello, nos preocupa la insistencia en predecir los beneficios futuros sin la necesaria prudencia de parte de quienes tienen la responsabilidad de informar a la población. Afirmar que los beneficios de uno u otro régimen serán superiores para la generalidad de la población, o que una única variable (como la edad actual) es suficiente para determinar la opción más conveniente, es incorrecto y aumenta la confusión del público. Por ejemplo, no es cierto que a los menores de 45 años les convenga siempre el régimen de capitalización. Esta afirmación es cierta para algunas personas y bajo determinadas condiciones y de ninguna manera puede adoptarse como verdad absoluta y aplicable en forma general.

El nuevo régimen de capitalización tiene elementos valiosos, entre los que se destaca la mayor transparencia en el manejo del sistema. Esto no será trasmitido en avisos de 30 segundos, carteles callejeros o indignadas notas atacando a quienes, apreciando los elementos positivos, se resisten al análisis superficial y publicitario del mismo, sino a través de una conducta consistente a lo largo del tiempo. Está en las manos de quienes aceptaron la responsabilidad de administrar el nuevo Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, tanto desde el Estado como desde las AFJP, decidir si éste será un negocio de corto plazo con relativo éxito o un proyecto de largo plazo basado en instituciones firmes, que conformen un elemento central en la planificación de la vida de los argentinos en las próximas décadas.

** Investigador del CENEP (Centro de Estudios de Población).*

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Economistas en apuros

¿Cree usted que los economistas son señores atildados e imperturbables, no sujetos a los vaivenes de la vida? Algunos ejemplos pueden hacerle revisar su posición. *Richard Cantillon* (1697-1734), irlandés, fue próspero hombre de negocios. Con casas en siete ciudades de Europa, hizo una fortuna en pocos días con el sistema de Law. Su *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* (1755) le permitió a Quesnay, hasta entonces sólo un médico y cirujano, concebir las categorías económicas como un aparato circulatorio. Vuelto a Londres, su éxito lo abandonó; asesinado y asaltado, su cuerpo fue tirado a las llamas de su propia casa. *Friedrich List* (1789-1846), alemán, tomó parte en el debate sobre la unión aduanera alemana, emigró a Estados Unidos, allí se naturalizó y fue agitador en favor de las construcciones ferroviarias y en apoyo a Jackson; luego cónsul de EE.UU. y periodista económico. En 1841 publicó *Sistema nacional de economía política*, obra precursora de los proyectos de desarrollo económico autónomo. Deprimido por fracasar un acuerdo comercial angloprusiano y agobiado por una crónica inseguridad financiera, se suicidó en noviembre de 1846. *William Stanley Jevons* (1835-1882), inglés, sufrió la muerte de su madre en 1845, la enfermedad mental de su hermano mayor, a partir de 1847, y la quiebra de la empresa familiar en 1848. Abandonó el estudio de química y matemática para ir a Australia y trabajar en ensayo en la casa de moneda de Sydney. Su *Teoría de la economía política* (1871) fundó el neoclasicismo inglés, y causó la ira del bueno pero lento de Alfred Marshall, quien trabajaba sobre líneas parecidas y aspiraba a ser el sucesor de Stuart Mill. Mientras veraneaba con su familia, sufrió un colapso al nadar y murió ahogado.

La verdad de los sistemas de Newton o de Einstein no depende de los humores de sus creadores. Tampoco la de los modelos económicos. Pero lo que se resuelve en *política económica* sí varía según con qué pie se levantó el ministro, y un error puede causar la desgracia de seres humanos. De ahí que ellos deben estar sujetos a instituciones y normas, y no determinar ellos a las instituciones o a las normas.

La mano de Dios

La vida económica de indoeuropeos y otras sociedades arcaicas se basó en el intercambio. Las nociones de cambio y mercado son viejas como la escritura. *Mercado, mercader, mercancía* y *Mercurio* vienen del etrusco *mer,* y eluden a aspectos del *comercio.* Otra raíz indoeuropea, *med,* produjo las voces *medida* y *acomodable* (en inglés, *commodity*) para bienes objeto de transacciones comerciales. Y no es lo mismo hacerse uno las cosas necesarias que hacerlas a gusto y conformidad de los demás. Robinson Crusoe tuvo que producir su alimento, su indumentaria y su vivienda. No producía para otros ni había otros que pudieran hacerlo por él. Distinta hubiera sido la situación si hubiera tenido que producir alguno/s de esos bienes para vender en el mercado en competencia con otros productores. En 1719 los sombreros de hojas y vestidos de remiendos mal cosidos, que sacaron de apuros a Robinson, no hubieran encontrado ningún comprador inglés.

¿No es comparable la industria argentina? Las guerras mundiales, la Depresión del 30, el proteccionismo de Perón y la gran distancia respecto del Norte ampararon un limitado, frágil y dependiente desarrollo industrial sostenido por un mercado interno cautivo. Produjo a la manera de Robinson en la isla –y en el fondo la Argentina fue una isla, un agujero entre el cielo y el mar–. Su tecnología: "Lo atamo' con alambre". Su mercado: "La gilada compra cualquier cosa". De pronto se abrió la economía, se bajaron los aranceles y se dejó sobrevaluar el dólar, como quien abre en invierno todas las puertas y ventanas de una casa y obliga a los moradores a permanecer desnudos, mientras afuera una multitud aguarda el momento para entrar y ocupar la vivienda.

El escándalo por el déficit comercial exagera el papel de las importaciones, pero el drama es que no podemos exportar, que pasamos de fabricar "bienes" a tener que producir "mercancías" y, faltos de tecnología y capital, no estamos preparados para el mercado mundial, salvo aquellos bienes en que sólo interviene la mano de Dios –petróleo y "commodities"–. Si esto no es cumplir los designios de la Trilateral Commission, de Rockefeller y cía., debemos reconocer que no le erraron por mucho.

BANCO DE DATOS

PROVINCIA

El Banco de la Provincia de Buenos Aires está ultimando los detalles de su desembarco europeo. La entidad financiera comandada por Rodolfo Frigeri comprará aproximadamente el 20 por ciento del paquete accionario de la Caja de Cantabria de España por unos 15 millones de dólares. El Provincia comenzó las negociaciones el año pasado asociado a un banco mexicano, que luego desistió de la operación. La Caja de Cantabria quiere deshacerse del paquete mayoritario, porcentaje del cual, además del Provincia, participarán otros bancos europeos. La entidad española estuvo enfrentando varios problemas de liquidez que fueron neutralizados con el auxilio del sistema financiero ibérico. Ahora con el ingreso de nuevos socios la Caja volverá a equilibrar sus cuentas. Con esta adquisición el Provincia hace pie en Europa, con el objetivo de incrementar su presencia en la financiación de transacciones de comercio exterior.

COLORIN

El cambio de manos del paquete de control de la fábrica de pinturas realizado en octubre del año pasado ha tenido resultados económicos sorprendentes. En el segundo semestre de su balance –primero bajo la gestión del grupo venezolano Corimón–, Colorín obtuvo un resultado operativo de 3,6 millones de pesos y una ganancia ordinaria de 1,4 millones, equivalente a casi un 4 por ciento sobre las ventas netas del semestre que ascendieron a 34,7 millones de pesos. En cambio, en el primer semestre –en manos del viejo grupo de control– la empresa registró una pérdida de 11,5 millones. Para lograr revertir este quebranto Corimón encaró una estrategia de reducción de costos laborales, operativos y financieros para incrementar la productividad y el capital de trabajo de la compañía. Para disminuir el costo de la deuda financiera, los venezolanos reestructuraron sus pasivos emitiendo Obligaciones Negociables y acciones por 25 millones de pesos.

TERRABUSI

La multinacional Nabisco fue muy cuidadosa antes de firmar contrato de compra del 70 por ciento de la fábrica de galletitas. Postergó en tres oportunidades la operación para evitar encontrarse con sorpresas desagradables en los balances de la empresa de la familia Reyes y Montagna. El mismo celo que demostró antes de asumir el control de Terrabusi lo está empleando para poner en orden sus cuentas. Una de las primeras iniciativas que encaró Nabisco fue la venta de un avión de Terrabusi, que consideraba un activo innecesario para la actividad de la firma. La multinacional se desprendió de la aeronave embolsando 1,8 millón de dólares.